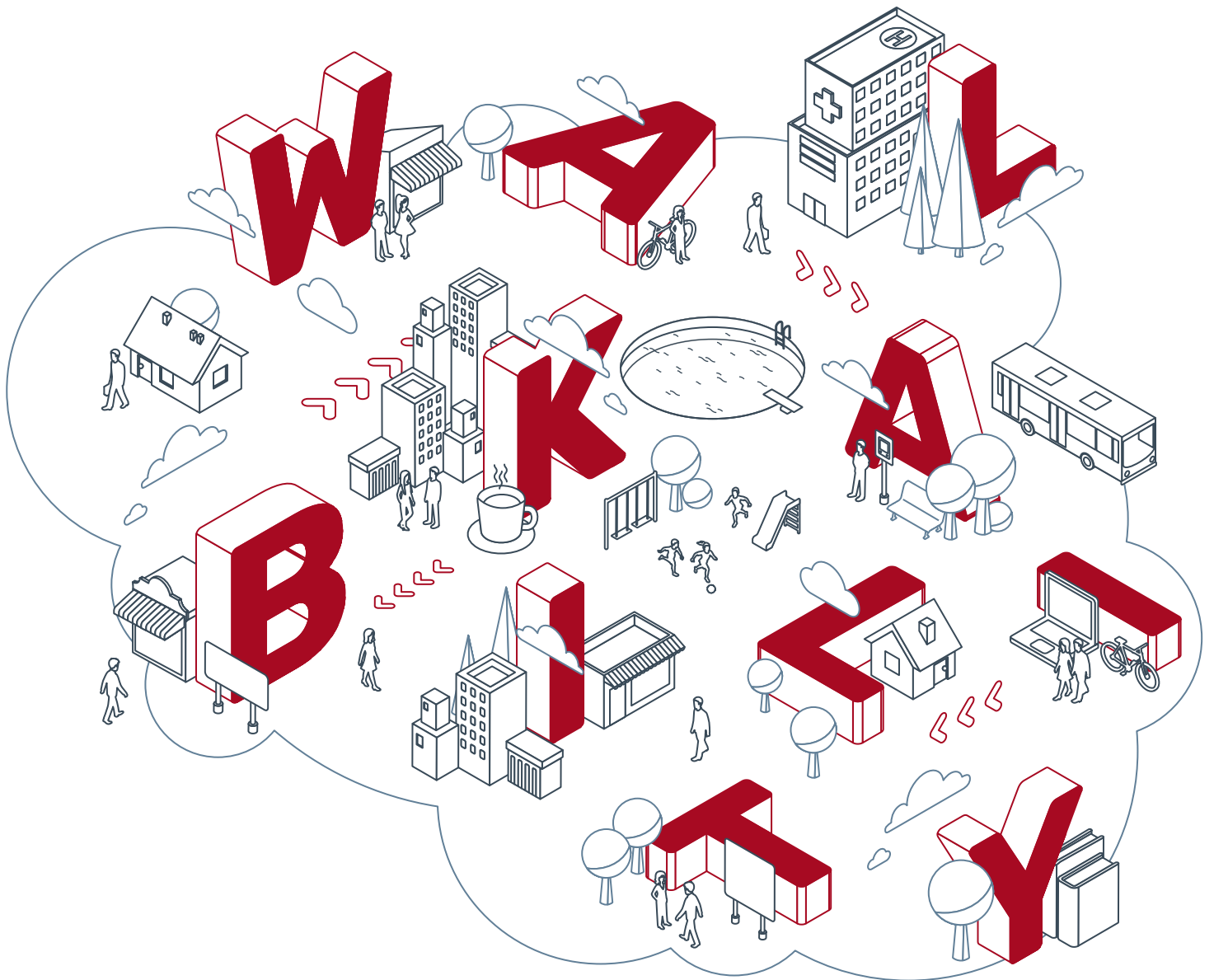


NR. 01/2019

PERSPEKTIVE IMMOBILIEN



ANDRÉ ZÜCKER
GESCHÄFTSFÜHRER REAL ESTATE
KGAL INVESTMENT MANAGEMENT

MENSCH TOPPT LAGE!





Alles richtig gemacht: Der Markt boomt, der Wert guter Immobilien steigt jedes Jahr um bis zu zehn Prozent. Die Branche ist mit dem Grundsatz „Lage, Lage, Lage“ gut gefahren und wird es wohl auch weiterhin tun. Während einer Hochkonjunktur ist die Veränderungsbereitschaft in jedem Wirtschaftszweig gering. Doch genau in diesen Phasen muss man mit offenen Augen durchs Leben gehen – in den wachsenden Städten und vibrierenden Metropolen Entwicklungen beobachten und Trends aufspüren.

Als Investor denken wir in Zeitspannen von mehreren Jahrzehnten. Genehmigungsfristen, Bauzeiten und der hohe Kapitalaufwand machen aus jeder Immobilie zwangsläufig ein langfristiges Wirtschaftsgut. Das Fundament des Objektwerts wird immer die Lage sein. Die Attraktivität einer Immobilie verändert sich jedoch in dem Maß, in dem Menschen ihr Leben und ihre Gewohnheiten verändern. Schlagworte sind Urbanisierung, digitale Revolution und Work-Life-Balance. Die Immobilienwirtschaft greift solche Entwicklungen auf und bietet neue Formen im sogenannten Live-Work-Play-Dreiklang, wie Co-living-Konzepte, Smart Offices oder in der Logistik.

Entscheidend ist, ob es sich tatsächlich um ein verändertes Verhalten oder lediglich um einen kurzfristigen Trend handelt. Eine vermeintliche Konstante formulierte der Soziologe William H. Whyte mit „What attracts people most, it would appear, is other people“. Ein Beispiel: Sogar Warenhäuser in 1A-Lagen verloren über die letzten Jahre deutlich an Attraktivität für die Kunden. Im Wohnbereich stiegen Altbauten in der Gunst der Mieter – ihr Grundriss ist flexibel und die Räume lassen sich als Homeoffice, Kinder- oder Schlafzimmer nutzen.

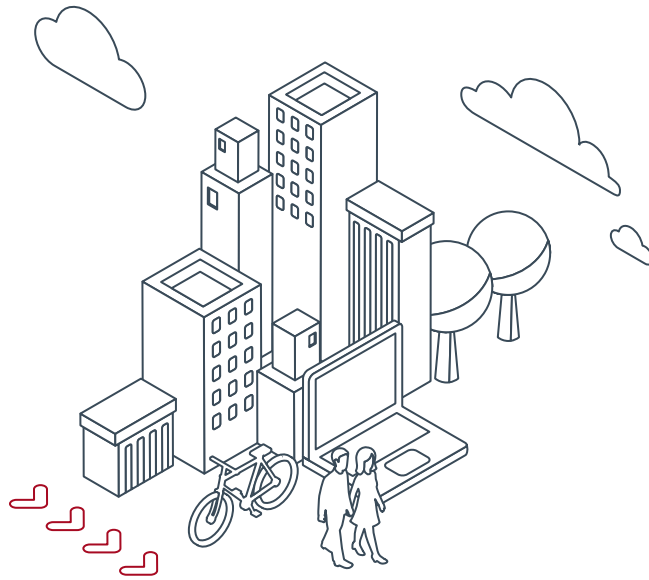
Investments in Immobilien sind Investments in Menschen. Fondsstrategien bündeln Bedürfnisse der Nutzer und bilden deren Lösung ab. Sie sind erfolgreich, wenn sie präzise abgeleitet und eindeutig definiert sind. So kann ein Walkability-Konzept neben einer Retailstrategie neben einem Hotel-Fonds existieren. Gerade in einer Phase hoher Preise gilt es, dieses Wissen zu wahren. Denn wer in Immobilien investiert, bindet sich – und das langfristig.



» *INVESTMENTS IN IMMOBILIEN SIND INVESTMENTS IN MENSCHEN*

» *TRENDS IN VIBRIERENDEN METROPOLEN AUFSPÜREN*

» *STRATEGIEN EINDEUTIG DEFINIEREN*



DER STANDORT DER ZUKUNFT IST WALKABLE

Wer heute Immobilien für einen Fonds kauft, muss die Bedürfnisse von morgen kennen. Helge Vahlenkamp und seine Kollegen analysieren gesellschaftliche Trends und definieren Portfoliostrategien für gewerbliche Immobilien.



HELGE VAHLENKAMP
PORTFOLIO MANAGER
KGAL INVESTMENT
MANAGEMENT

Die KGAL investiert in Immobilien, die fußgängerfreundlich sind. Was steht hinter dem Walkability-Konzept?

Walkability ist ein Maßstab, der die Qualität eines Standorts beschreibt. Es geht darum, ob sich Fußgänger dort gern aufhalten, ob es Cafés sowie Supermärkte gibt und ob Bus oder U-Bahn nah sind. Diese Infrastruktur sollte sozusagen vor der Bürotür sein. Statistisch kann die Fußgängerfrequenz gemessen oder der Walk Score® ermittelt werden. Uns geht es dabei nicht nur um das historische Stadtzentrum, sondern auch um die umliegenden Stadtteile. Voraussetzung ist jedoch immer ein hoher Walk Score®.

Ist Walkability womöglich nur eine Modeerscheinung?

Nein, das ist weitaus mehr. Weltweit lebt derzeit jeder Zweite in der Stadt. Im Jahr 2050 werden es zwei von drei Menschen sein. Das hat Konsequenzen für die Stadtplanung und das private Leben. Walkability steht für eine tief greifende gesellschaftliche Veränderung.

Wie sieht diese aus?

Wohnen und arbeiten verschmelzen immer stärker. Ein Grund dafür ist, dass wir alle zu wenig Zeit haben. Berufstätige wollen morgens und abends keine Stunde pendeln. Das gilt besonders für die Generation der Millennials, der heute etwa 20- bis 40-Jährigen. Sie möchten nach der Arbeit Freunde treffen, Sport treiben und kleine Einkäufe erledigen.

Die Millennials kaufen online ein – wozu also der Supermarkt in Büronähe?

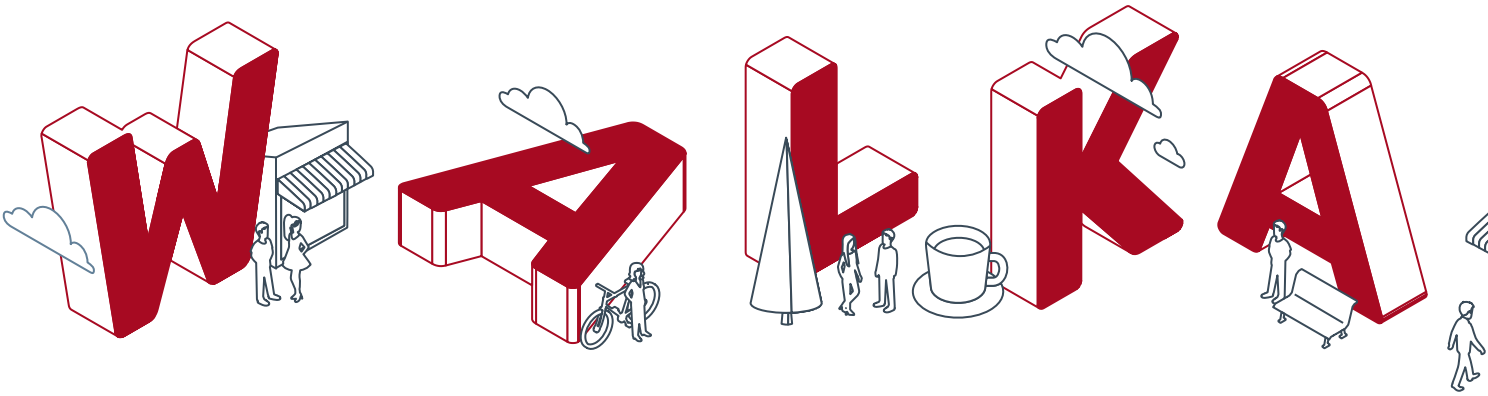
Allgemein wächst der Onlinehandel stark. Allerdings sind Supermärkte mit einem Anteil von ein bis zwei Prozent am wenigsten betroffen. In Büronähe stehen Spontankäufe im Fokus wie Medikamente aus der Apotheke oder der frische Salat aus dem Kleinsupermarkt. Wenn wir von Walkability sprechen, entscheidet nicht nur der Einzelhandel über die Attraktivität eines Standorts. Wichtig sind auch Restaurants, Cafés, Museen, schöne Stadtplätze, Kinderbetreuung, Sportmöglichkeiten et cetera.

Ist das mit einem Wertewandel verbunden? Was ist mit dem Reihenhäuser oder dem großen Auto?

Viele Millennials denken anders. Die Nutzung des Autos ist bei der jungen Generation über die letzten Jahrzehnte signifikant gesunken. Heutzutage meldet man sich beim Carsharing an und gibt das Geld lieber für Freizeitaktivitäten aus.

Walkability kommt aus den USA. Ist der Trend in Europa angekommen?

Es gibt natürlich städtebauliche Unterschiede. Amerikanische Städte sind oft für Autos geplant, europäische Städte sind historisch gewachsen und oftmals an sich schon fußgängerfreundlicher. Das heißt, das Umdenken ist in den USA mit deutlicheren Auswirkungen verbunden. Aber auch in Europa haben Städteplaner und Baubehörden die Notwendigkeit erkannt und entwickeln neue Konzepte.



Investoren versprechen sich von Quartieren, die walkable sind, überdurchschnittliche Renditen. Warum?

Der Grund dafür ist, dass sich dort nicht nur die Menschen gern aufhalten. Die Unternehmen haben auch erkannt, dass sie an solchen Standorten viel leichter qualifizierte Mitarbeiter bekommen. Gerade in Zeiten niedriger Arbeitslosigkeit ist das für Unternehmen ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Entsprechend werden diese Standorte für die Anmietung verstärkt nachgefragt, mit der Folge, dass die Vermietungsquote in diesen Teilmärkten höher ist – auch in marktschwachen Zeiten.

Das heißt in Zahlen?

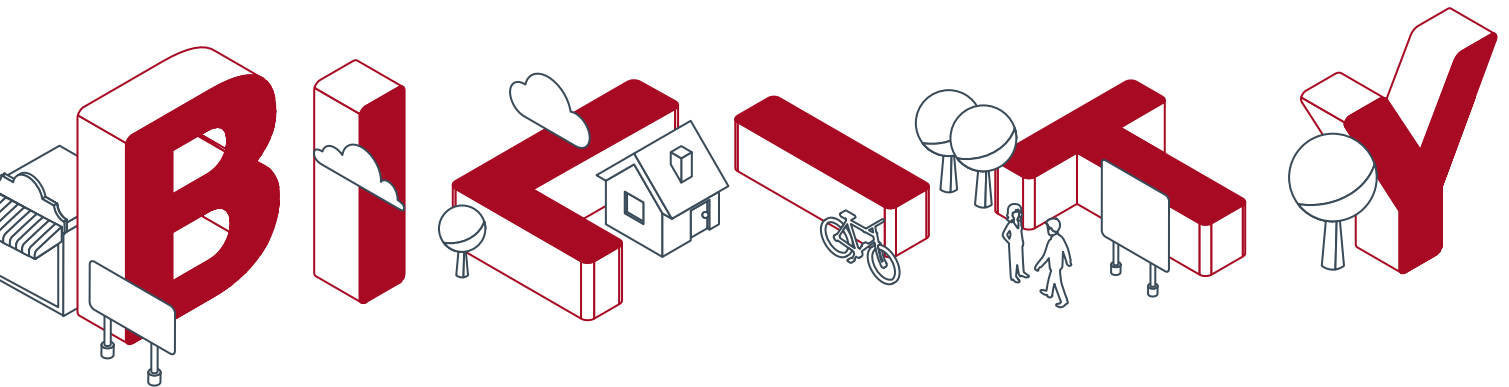
In den USA wurde berechnet, dass sich der Wert von Immobilien mit hoher Walkability seit 2006 verdoppelt hat – trotz zwischenzeitiger Finanzkrise. Der Wert der Immobilien, die eigentlich nur mit dem Auto erreichbar sind, hat sich lediglich um ein Viertel erhöht. Eine ähnliche Entwicklung sehen wir in Deutschland, Europa und in unserem KGAL-Immobilienportfolio.

Lässt sich diese Wertentwicklung auch mit Nachhaltigkeit verbinden, die für Investoren immer wichtiger wird?

Üblicherweise ist vorwiegend der Energieverbrauch gemeint, wenn man über die Nachhaltigkeit einer Immobilie spricht. Mit Walkability bekommt Nachhaltigkeit eine gesellschaftliche Dimension. Die Umwandlung in begehbare Städte könnte weltweit bis zu neun Gigatonnen Kohlendioxidemissionen bis 2050 vermeiden. Dem Urban Land Institute zufolge würden fußgängerfreundliche und kompaktere Städte dazu führen, dass das Auto 20 bis 40 Prozent weniger genutzt wird. Für das Gesundheitswesen hätte es auch positive Auswirkungen, denn mehr zu gehen reduziert Volkskrankheiten wie Diabetes, Schlaganfall oder Depressionen.

Kurze Wege begrüßen viele Mieter, allerdings können sie sich oftmals die Wohnungen in der Stadt nicht leisten.

Ja, die Mietpreise sind in den letzten Jahren signifikant gestiegen und es gilt, mehr Wohnraum zu schaffen, damit sich der Markt wieder normalisiert. Hier sind die Politik und die Baubehörden gefragt. Neben dem geförderten Wohnungsbau ist die städtische Verdichtung ein wichtiges Stichwort. Wenn zum Beispiel in München Gebäude, bei denen das möglich ist, um ein Stockwerk aufgestockt würden, gäbe es relativ schnell den notwendigen Wohnraum.



... in der Nähe des Büros?

Ja und nein, das wird auch künftig eher die Ausnahme sein. Wenn wir über das Walkability-Konzept sprechen, geht es vielmehr darum, dass das Büro sehr gut öffentlich erreichbar ist und in einer attraktiven Gegend liegt. Wohnen wird man weiterhin in Stadtteilen, die jedoch über eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr verfügen sollten, um möglichst schnell zur Arbeit zu kommen.

Wie offen sind die Baubehörden und Gemeinden dafür, bestehende Stadtteile fußgängerfreundlicher zu machen?

Generell lässt sich sagen: Der Handlungsbedarf ist erkannt. Je nach Stadt gibt es Unterschiede und abhängig von den involvierten Parteien geht es schneller oder langsamer. Hamburg hat zum Beispiel vor ein paar Jahren beschlossen, öffentliche Parks miteinander zu verbinden. Das ist ein Mammutprojekt, das Jahrzehnte dauert.

Wie identifiziert man Immobilien für eine Walkability-Strategie?

Es gibt einen guten und nützlichen Anhaltspunkt auf der Internetseite www.walkscore.com. Ein Scoringverfahren und der dahinterliegende Algorithmus bewerten fast alle Standorte in Nordamerika und Europa. Daneben machen wir die üblichen Analysen über die Zugänglichkeit zum ÖPNV und die Gebäudekonzeption. Letztlich ist es wie bei jedem Ankauf. Es ist wichtig, mehrfach vor Ort zu sein, um zu sehen und zu spüren: Fühle ich mich hier wohl, ist es ein lebendiger Stadtteil? Sind die Bedürfnisse der Nutzer erfüllt? Diese Aspekte sollten in der Immobilienbewertung berücksichtigt werden.

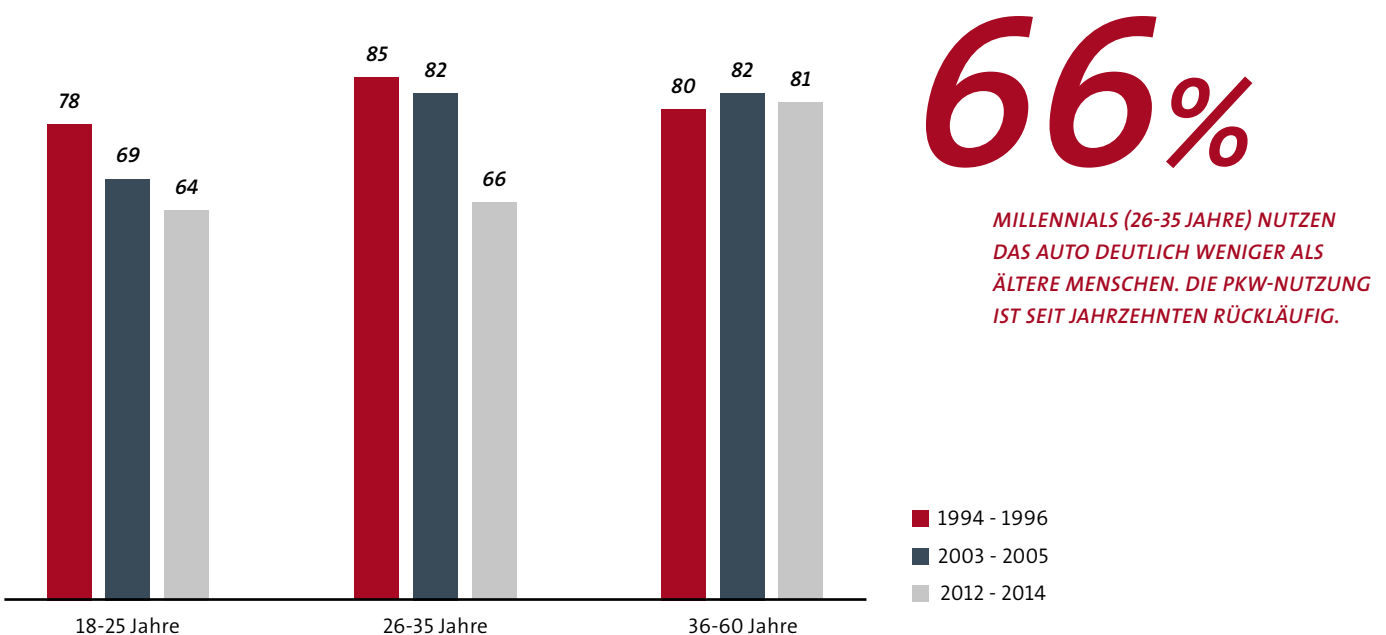
In welchem Stadtteil würden Sie denn Beruf und Privates verbinden?

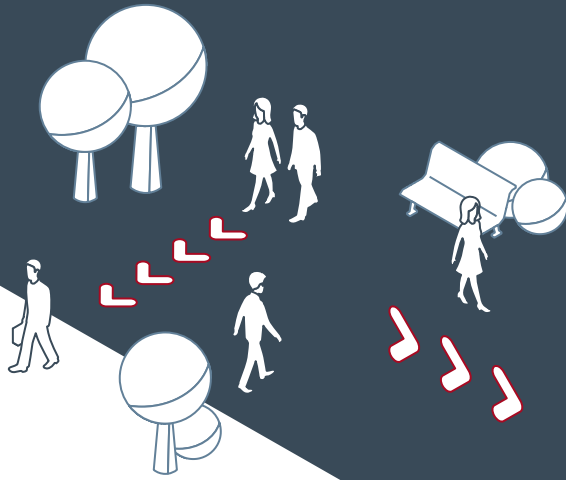
Persönlich mag ich gerne das Viertel rund um den Elisabethmarkt in München-Schwabing. Dort wird Walkability schon seit über 100 Jahren gelebt. An den zahlreichen Ständen, auf dem Spielplatz, in den Restaurants und Cafés ist immer etwas los.

“WALKABILITY IS A WORD THAT DID NOT EXIST JUST 20 YEARS AGO. WE MADE WALKING SO UNNATURAL THAT WE HAD TO INVENT A WORD TO DESCRIBE WHAT WE WERE MISSING.”

DAN BURDEN, DIRECTOR OF INNOVATION AND INSPIRATION AT BLUE ZONES

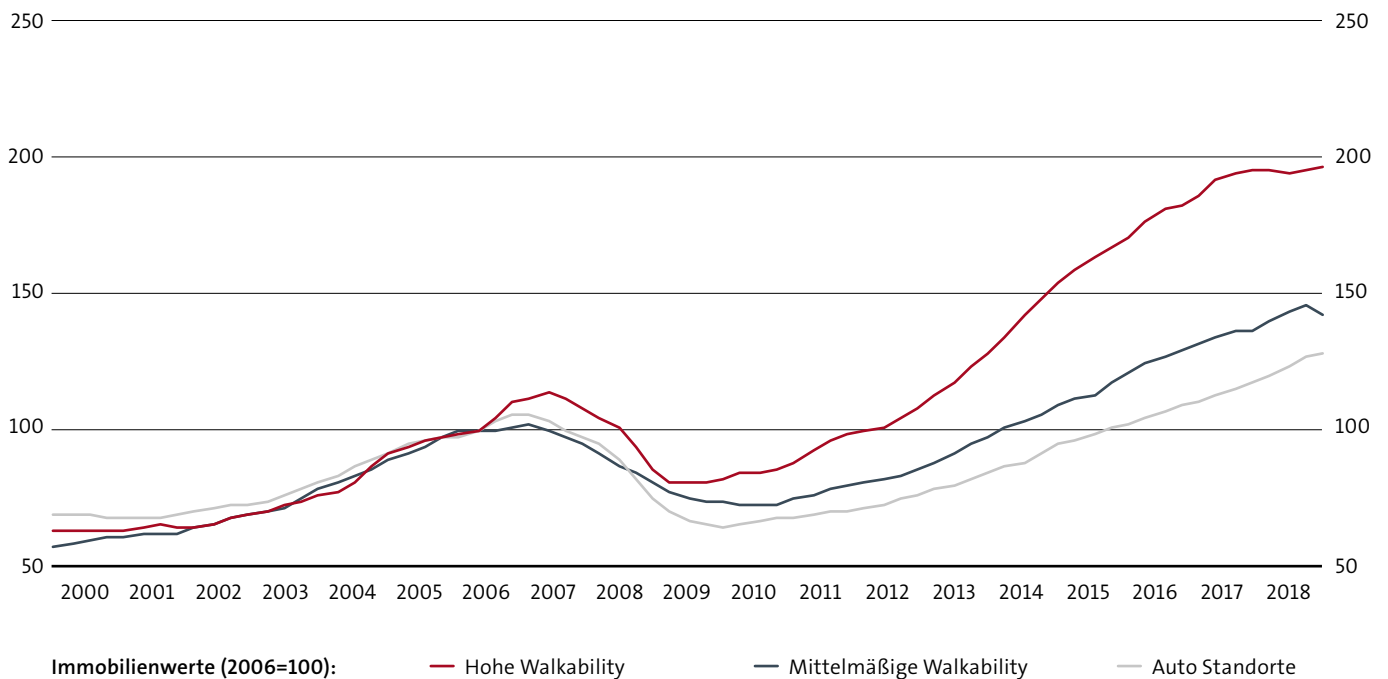
PKW-NUTZUNG IN PROZENT (MIND. EINMAL PRO WOCHE)





„WALKABILITY BIETET EIN ÜBERPROPORTIONALES MIET- UND WERTSTEIGERUNGSPOTENZIAL.“

HELGE VAHLENKAMP, PORTFOLIO MANAGER



DAS TEAM DER KGAL IN LONDON
EMPFIHLT LIEBLINGSORTE IN BÜRONÄHE.

WALK SCORE 99 — PARADIES FÜR FUSSGÄNGER



JONATHAN MAY, SENIOR SALES DIRECTOR

📍 *Borough Market*

8 Southwark Street, London SE1 1TL

Der Borough Market am Südufer der Themse ist von unserem Büro aus in zehn Minuten zu Fuß über die London

Bridge erreichbar. Dort bieten zahlreiche Geschäfte, Stände, Bars und Restaurants ihre Spezialitäten, lokale Speisen und frische Lebensmittel an. Ich bummle gern freitags zur Mittagszeit durch und kaufe etwas fürs Wochenende ein.



KERSTIN HARTMANN, CONSULTANT MANAGER

📍 *Tate Gallery of Modern Art*
Bankside London SE1 9TG

Ein schöner Zehn-Minuten-Spaziergang von unserem Londoner Büro aus führt an der Saint Paul's Cathedral vorbei und über die Millennium Bridge zur Tate

Modern, dem Kunstmuseum im umgebauten Kraftwerk, der Bankside Power Station. Wie bei den meisten Galerien und Museen in London ist auch hier der Eintritt frei, sodass es sich wirklich lohnt, einfach mal nach der Arbeit eine Ausstellung anzusehen.



PETER TSCHÜTSCHER, SENIOR SALES DIRECTOR

📍 *Cannon Green*
27 Bush Lane, London EC4R 0AA

City Pavilion befindet sich innerhalb von Cannon Green, einem ganz neuen Serviced-Office-Komplex mitten in der Stadt.

Cannon Green bietet neben mehreren Aufenthaltsbereichen und einem Café auch ein Restaurant, ein Fitnesscenter sowie eine Dachterrasse für sonnige Mittagessen mit weitem Ausblick. Es ist der perfekte Ort für Arbeit und mehr.



ELIN ABERG, SENIOR SALES DIRECTOR

📍 *The Oyster Shed*
1 Angel Lane, London EC4R 3AB

Nach der Arbeit spaziere ich gern mal zum Restaurant Oyster Shed an der Themse. Das Lokal ist nicht weit von

unserem Londoner Büro entfernt – in den Sommermonaten perfekt, um zu Abend zu essen und einen Pimm's zu trinken. Man trifft hier viele Londoner, die auf der Promenade flanieren.

KGAL OFFICE

📍 *City Pavilion, Cannon Green*
27 Bush Lane, London EC4R 0AA

OBJEKTE DER KGAL

📍 *30 Park Street*
 📍 *60 Gracechurch Street*

Kontakt

André Zücker

Geschäftsführer Assetklasse Immobilien

E-Mail: andre.zuecker@kgal.de

KGAL Investment Management GmbH & Co. KG

Tölzer Straße 15, 82031 Grünwald, Deutschland

Helge Vahlenkamp

Portfolio Manager Real Estate

E-Mail: helge.vahlenkamp@kgal.de

KGAL-Gruppe

Die KGAL ist seit der Unternehmensgründung 1968 im Immobilienmarkt aktiv. Sie hat bislang für mehr als 20 Milliarden Euro Immobilien in Einzel- oder Portfoliotransaktionen erworben. Das Unternehmen fokussiert sich bei Immobilien auf die drei Bereiche Büro, Handel und Wohnen. Die Unternehmensgruppe ist ein führender unabhängiger Investment- und Assetmanager mit einem Investitionsvolumen von rund 20,5 Milliarden Euro. Der Schwerpunkt der Investments liegt auf langfristigen Realkapitalanlagen für institutionelle Investoren in den Assetklassen Immobilien, Infrastruktur und Flugzeuge.

Quellenangaben:

Deutsches Mobilitätspanel 2014/2015: Karlsruher Institut für Technologie (KIT), 2016

Real Capital Analytics & Walk Score US Property Market Indices (Office, Retail, Apartment), Januar 2019

www.walkscore.com

www.bluezones.com

Eine vollständige oder auszugsweise Vervielfältigung dieses Dokuments darf nicht ohne die ausdrückliche Zustimmung der KGAL GmbH & Co. KG („KGAL“) erfolgen. Die Informationen in diesem Dokument stammen aus Quellen, die wir als zuverlässig erachten, jedoch nicht im Einzelnen geprüft haben. Für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben und Informationen steht die KGAL daher nicht ein. Die in diesem Dokument enthaltenen Darstellungen und Erläuterungen geben die jeweilige Einschätzung der KGAL zum Zeitpunkt ihrer Erstellung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die Inhalte dieses Dokuments stellen keine Anlageberatung oder sonstige Handlungsempfehlung dar und ersetzen in keinem Fall eine professionelle Anlageberatung oder die Beurteilung der individuellen Verhältnisse durch einen Steuerberater. Es wird keinerlei Haftung für etwaige Schäden oder Verluste übernommen, die direkt oder indirekt aus der Verteilung oder Verwendung dieses Dokuments oder seiner Inhalte entstehen.